**12月23日答辩记录**

**答辩组长：杨晓燕 答辩委员：李荣喜，张红明**

**答辩秘书：胡倩倩 地点：九教305**

1. **曾浩荣:**

**老师提问：**你所在银行的焦点问题是什么？

**学生回答：**我所在的大新银行很难开发新客户，无法和大银行竞争，因此我们银行职能尽可能了解客户的需求，考虑到服务好某一类型的客户。

**问题：**

1.论文题目不够聚焦，银行很难开发新客户，业务量不大这中间涉及到很多方面的原因，聚焦到一个小点即可。

2.PPT上显示的是consumption value，论文中显示的是consumer value，两者是不同的。

3.第三章第四章内容过于冗杂。

4.谈到的策略不具有特殊性。

**建议：**

1.将题目改为大新银行客户服务质量的提高，把研究问题缩小，有所聚焦。

2.你的论文中提到到的方法策略并不具有特色，其他银行也是这样做的，你应该找到适合自己银行的有特色的方法策略。

3.定位好你的竞争对手，你的对手不只是大银行，还包括一切提供贷款服务的金融机构。

4.需要找大量的例子说明你维护客户的方法。

5.论文第三章和第四章的内容可以合在一起，谈银行的问题所在，第五章着重讲如何解决问题。

1. **汝飞**

**老师提问：**移动公司的份额下降了哪些公司的份额上升了？

**学生回答：**联通、电信的份额上圣？

**老师提问：**你用什么理论来分析这个问题？

**学生回答：**消费者行为。

**老师提问：**政府对你们公司的态度是怎么样的？

**学生回答：**政府并没有打压移动公司的政策。

**建议：**

1.论文中首先要论证移动公司市场份额下降产生了哪些不良的后果。

2.论文中需要调查不再购买移动业务的有哪些人，开始购买移动业务的有哪些人，其中的原因有哪些。

3.题目建议改为：如何提高广州市场份额的对策研究。

4.进行调查过程中，要设置特定时间段，这样比较有针对性。

5.论文能否曾数据上说明移动公司的份额在下降，这样更加有说服力。

6.论文第六页的数据有误，引用数据一定要用公开数据，要严谨。

1. **郑佩华**

**问题：**

1.不能从4P理论直接排除公司存在的问题，你的公司price, promotion, perception方面其实都存在着一些问题。

**建议：**

1.假货问题论文中可以不谈，着重聚焦于信息通路的问题，分析其原因，策略。

2.论文需要有更多的图表数据作为支撑，这样更加具有说服力。

3.这篇论文最好做客户做深度访谈，可以按照教育系统，金融系统等进行分类，着重对那些买你们公司的产品数量变化很大的公司。

4.题目建议改为：改进渠道管理的策略研究。

5.你提到公司在华中地区也有分公司，可以将华中和华南地区的业务、客户结构进行对比。

6.你提到市场份额下降很快，建议调查一下客户流失到哪里去了，客户

1. **Alisher**

**Problems:**

1.You talk about too many topics in your thesis.

2. You don’t have to mention how Huawei developed its B2B business. Just focusing on B2C business is suggested.

**Suggestions:**

1.You should focus on how to establish brand positioning of Huawei in B2C.

2. You should show readers the positioning map in your thesis.

3. It’s better to collect some data and conduct questionnaires within your country to make your thesis more vivid and persuasive.

4. Your questionnaire is suggested to include following things: battery, design, product quality, weight, what’s the benefit and attribute of Huawei’s mobile phones.

4. You can compare Huawei with other mobile phone companies by analyzing POD and POP.

5. You should talk about the reason why Huawei has a lower image in the mind of your country’s people and then give your suggestions on how to improve its image.

Then offer suggestions

**五、John**

**Questions:**

1. If different model will have different answers, what would you do?

2. What’s the meaning of brand equity?

3. What are the shortcomings of Haier in Indian market?

**Suggestions:**

1. You must first know well the meaning of brand equity which is equal to brand knowledge in the mind of customers.

2. It’s better to do survey in your country to investigate why Haier has a lower image in your country and why LG has a higher image. If you can offer the answers, your thesis will be excellent.

3. If possible, you can compare Chinese consumers and Indian consumers about their perception of Haier in their minds.

**六、吴烨炜**

**问题：**

1.论文中研究的问题太多，没有聚焦。

2.没有分清楚营销策略和营销战略两个概念。

3.中高端是target market，并不是品牌定位。

4.对品牌定位的概念不太清晰，定位就是你的品牌和竞争者的品牌中处于一个什么位置。

**建议：**

1.将题目改为：某某品牌建立品牌形象的策略研究。

2.在实际操作红，overseas market需要具体到某个国家或地区，除非这些国家的定位是相同的。

3.论文中要谈到有效的品牌沟通的方法。

**七、陈宇婷**

**问题：**

1.品牌审计和品牌强化的概念没有区分清楚。品牌强化的原因是品牌弱化了，所以首先要证明这个品牌弱化了才能提到品牌强化的问题。品牌审计时是在品牌宣传过程中公司投入了多少资金，最后达到的效果是怎样的。

**建议：**

1.首先明确公司的核心问题出在哪里，建议关注品牌沟通策略问题。

2.如果想要公司的品牌高端化，但是实际操作下来公司的品牌却并不高端，要分析几个方面的问题：（1）品牌沟通问题，在沟通过程中没有将高端的印象植入消费者的脑海；（2）品牌定位有误，产品本身就是低端产品。

3.针对品牌沟通过程中的传播问题，在论文可以先提出自己的品牌定位，再描述在沟通过程中哪里出现了问题，最后提出改进策略。